

das Bestellwesen braucht sich der einzelne Genosse nur insoweit zu kümmern, als er die Zu- und Abbestellungen der »Abba« zu melden hat. Dafür besteht ein praktisches Durchschreibe-Kontrollsystem. Für Zugänge wird dem Genossen eine Provision gutgeschrieben.

Sobiel über die Abteilung »Zeitschriften«, wobei nur noch hinzuzufügen wäre, daß die »Abba« auch für den Einzelverkauf feste in Kommission liefert, z. B. Woche, Alpenfreund, Jugend, Velhagens und Westermanns Monatshefte, Deutschlands Erneuerung, Türmer und Modenblätter aller Art. Diese Unterabteilung läßt sich noch weiter ausbauen, wenn man einen offenen Laden mit Schaufenster hat. Hand in Hand mit der Abteilung »Zeitschriften« geht der Lesezirkel. Viele Kunden können die teuren Zeitschriften nicht mehr erschwingen. Nun haben wir es so eingerichtet, daß jeder Kunde sich aus einer nicht zu eng bemessenen Liste einige Zeitschriften auswählen kann. Die Umlaufzeit ist nicht so weit gesteckt, wie das sonst bei Lesezirkeln üblich war. Das Unternehmen rentiert schon durch die bei einer so großen Gesamt-Kontinuation anfallenden Freie Exemplare. Dieser Lesezirkel erfreut sich wachsender Beliebtheit. Er wird auch noch rentabler, wenn wir für die Umschläge Anzeigen gewinnen.

Ein weiterer Zweck der »Abba« ist die Vermittlung von Sammelbestellungen. Nehmen wir den Fall an, daß von einem neuerscheinenden Buch der eine Genosse 2, der andere 4, der dritte nur 1 Stück uff. beziehen könnte. Da meldet jeder seinen Bedarf bei der »Abba« an. Diese hat besondere Sammelbestellzettel, aus welchen außer dem Titel und den Bezugsbedingungen auch die Art des gewünschten Einbandes (Halbleinen, Ganzleinen, Leder) ersichtlich ist. Jeder Genosse zeichnet nun seinen Bedarf ein; die Gesamtsumme der Bestellungen gibt dann eine oder mehrere Partien. Gibt nun der Verleger etwa 11/10, und es kommen 18 Stück zusammen, so nimmt die »Abba« trotzdem 22/20. Das verhältnismäßig kleine Lager, das auf solche Weise entsteht, schließt kein Risiko in sich. Leider lehnen manche Verleger es ab, solche Sammelaufträge auszuführen, meist mit der Begründung, sie verlören dadurch die Übersicht, was die einzelne Firma brauche. Dieser Grund ist aber insofern nicht stichhaltig, weil wir auf Wunsch jederzeit Abschrift des Sammelbestellzettels geben. Und wenn der Verleger die Aufhebung des Steuerzuschlags anstrebt, so muß er auch Zugeständnisse machen und die Bezugsbedingungen verbessern, indem er auch in solchen Fällen Freie Exemplare gewährt. Kommen Reisevertreter, so werden auch hier die Aufträge wenigstens zu gemeinsamen Sendungen vereinigt; da spart man doch Porto und Verpackung. Wir zwingen aber vorläufig noch keinen Genossen, sich an Sammelaufträgen zu beteiligen. Das wird mit der Zeit schon jedem selbst klar, daß er sich bei gemeinsamem Bezug besser steht. Erwähnt sei hier auch, daß die »Abba« ein Lager gangbarster Bücher und Textbücher unterhält.

Die erste große Schulbücherbestellung kommt in der Weise zustande, daß jeder Genosse zu einer gemeinsamen Sitzung seine Kartothek mitbringt. Titel für Titel wird aufgerufen, und da der ungefähre Gesamtbedarf leicht festzustellen ist, kann jeder Genosse seinen Bedarf auch wieder annähernd feststellen. Große Lager werden dadurch ebenso vermieden wie umfangreiche, kostspielige Nachbestellungen. Alle Genossen helfen sich gegenseitig unter Gewährung von 15% Rabatt aus. Der gesamte Bedarf der Buchhändler an Volksschulbüchern wird gleichfalls durch die »Abba«, und zwar ausnahmslos gegen sofortige Zahlung, vermittelt.

Da auf den einzelnen Lagern ziemlich viel liegengebliebene Klassen-Lektüren waren, nahm die »Abba« die sämtlichen Bestände an sich, fertigte ein Verzeichnis an und versandte dasselbe an alle Schulvorstände. Binnen 14 Tagen war nur noch ein wertloser kleiner Rest übrig. Aber die »Abba« leistet auf diesem Gebiet noch mehr. Als ein neues Lokal-Volksschullesebuch herauskommen sollte, erbot sich die »Abba«, den ganzen Bestand aufzukaufen. Um jedoch kein Risiko zu haben, ersuchte sie der Stadtrat, die 20 000 M vorzuschießen, und vereinbarte, daß die Rückzahlung nur in der Höhe und nach Maßgabe des stattgehabten Absatzes zu betätigen sei.

Künftig werden wir auch den Verlag von Führern, Album's usw. genossenschaftlich betreiben.

Eine schwierige Sache sind für manches Sortiment die Jahresremittenden. Da nun die »Abba« immer Sendungen nach Leipzig hat, übernimmt sie auch gegen Erstattung der Unkosten die Weiterleitung der Remittenden und sonstigen Pakete. Auch die D.-M.-Remittenden gehen in Sammeladungen. Die verschiedenen kleinen Einsparungen an Porto und Verpackungsmaterial summieren sich im Laufe des Jahres recht hübsch.

Hat eine der beteiligten Firmen gerade viele Pakete zum Austragen oder ein Paket an einen abgelegenen wohnenden Kunden, so wird die »Abba« angerufen, und der betreffende Laufbursche nimmt das Paket in seinen Zeitschriftengang.

Vierteljährlich stellt der Leiter der »Abba« eine Rohbilanz auf, die von den Aufsichtsräten wie von jedem einzelnen Genossen überprüft wird. Jeweils im Januar ist Generalversammlung mit Bilanzvorlegung, Wahl der Vorstände und Aufsichtsräte, sowie Gewinnverteilung. Wir konnten schon im ersten Betriebsjahr, das nur drei Kalender-Vierteljahre umfaßte, eine bescheidene Dividende ausschütten. Der Hauptgewinn ergibt sich aber auf andere Weise. Jeder Genosse kann mindestens eine Kraft, die er sonst für die Zeitschriften brauchte, einsparen, die mit 5000 M wohl nicht zu hoch angesetzt ist. Da sich der ganze Zeitschriftenbetrieb nicht mehr im Laden abspielt, braucht man für die ausfallende Kraft keine andere zum Bedienen. Schreiber dieser Zeilen erspart 1/2 Ausgeher, was, nachdem die Tarife wieder in die Höhe gegangen sind, weitere 12—14 000 M einbringt. Dazu die Dividende, die immerhin mit 2000—2500 M veranschlagt werden darf. Das sind Zahlen, die für sich selbst sprechen.

Man wolle jedoch da, wo man nun auch eine »Bestellanstalt« einrichten will, sich über eines klar sein: Ein solches Unternehmen kann nur bestehen, wenn die Kollegen am Platze zusammenhalten und nicht futterneidisch sind. Wir sind ja hier in Augsburg in dieser Beziehung vielleicht auch nicht die reinen Engel, aber wir halten doch recht hübsch zusammen; kleine Zwistigkeiten kommen in der besten Ehe vor.

Nun sind wir sehr gern bereit, über unsere »Abba« die genauesten Auskünfte zu geben; aber es ist uns ganz unmöglich, unseren Geschäftsführer hier oder gar auswärts jeden Tag einer anderen Stadt zu diesem Zwecke zur Verfügung zu stellen. Ich denke mir die Sache so: Die interessierten Vereine melden sich bei uns. Nach Ablauf einer bestimmten Frist nehmen wir die Meldungen als abgeschlossen an. Es wird dann ein Abend bestimmt, an dem unser Geschäftsführer den versammelten Interessenten Vortrag hält und Auskünfte gibt. Die Kosten: Honorar für den Vortragenden, Lokal, verbrauchte Formulare und dgl. werden gemeinsam von den Interessenten getragen. Nur dürfen wir wohl erwarten, daß jeder Versuch, uns unseren Geschäftsführer abspenstig zu machen, unterbleibt. Verhindern können wir solche Versuche nicht, müßten aber dergleichen zum mindesten als schändlichen Undank ansehen, wenn nicht als Schlimmeres.

Sollten wir mit unserem bescheidenen Vorbild im Sortiment Segen stiften, besonders aber hier und dort Einigkeit unter den Ortskollegen herbeiführen, so würden wir das als einen weiteren Erfolg unserer »Abba« buchen.

### Eine gleitende Portoskala.

(Vgl. auch Bbl. Nr. 243, S. 1535.)

In Nr. 222 des Bbl. vom 22. September wiesen wir in der Rubrik »Für die buchhändlerische Fachbibliothek« auf den Aufsatz hin, den Arved Jürgensohn unter obiger Überschrift in Nr. 423 der Vossischen Zeitung vom 8. September veröffentlicht hat. Bei dem Interesse, das die Ausführungen beanspruchen können, halten wir uns verpflichtet, für den Buchhandel wenigstens auszugswise den Wortlaut zur Kenntnis zu bringen:

Jürgensohn geht von der richtigen Erkenntnis aus, daß es ein alter Grundsatz politischer Weisheit sei, wenn das Geschäfts- und Wirtschaftsleben darniederliegt, ihm nach Möglichkeit durch Verkehrs-erleichterungen wieder emporzuhelfen und es von allen Hemmungen zu befreien. Er ist deswegen ein Gegner der beabsichtigten neuerlichen Erhöhung des Posttarifs. Die Folge davon wird nach seiner Ansicht wie schon bei den bisherigen Erhöhungen ein Rückgang im Umsatz sein, der den größten Teil der erhofften Mehreinnahmen